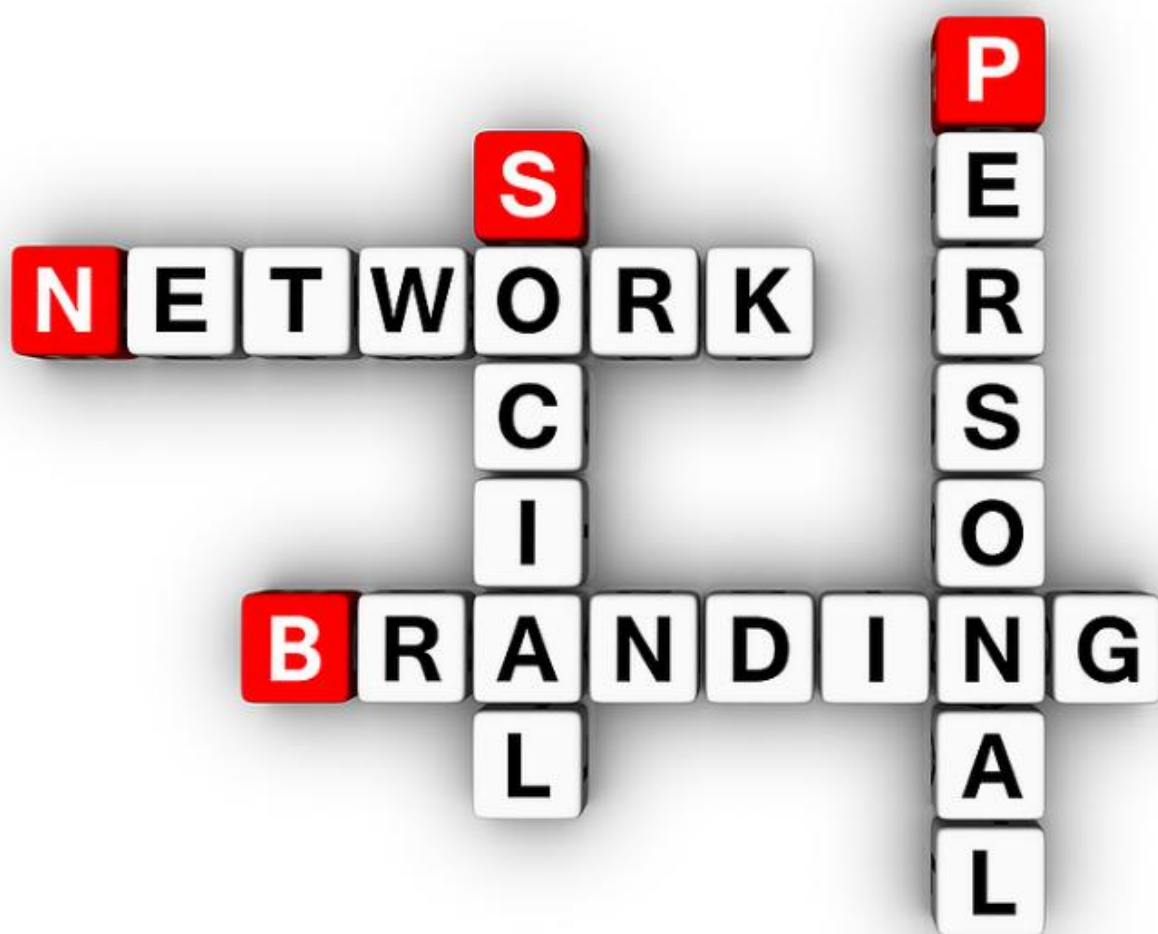


STORMVIND's

25 bedste netværksråd



www.stormvind.dk



25 netværksråd

Pluk 5 og prøv dem af!

1 # Kom tidligt, gå sent

det er der 1:1 networking er nemmest

2 # Twist din pitch [elevatortale]

hvis du kommer i faste netværk, så får det nye nuancer frem

3 # Know Me, Like Me, Follow Me

De skal kende dig, for at kunne lide dig og optimalt følge dig

4 # Bryd isen

de andre er måske også nervøse

5 # Gå til receptioner alene

eller lav en strategi med den du følges med

25 netværksråd

Pluk 5 og prøv dem af!

6 # Sæt mål for din networking

på dette kursus, møde, foredrag vil jeg nå at tale mere med 3 personer.

7 # Be memorable

er du der bare, eller bidrager du med spørgsmål, kommentarer o.lign.

8 # Vær et bindeled

forbind folk i dit netværk, hvis du tror det giver dem værdi

9 # Lyt og forstå det konkrete netværk

lyt til eks. tonen på Twitter inden dit første eget indlæg.

10 # Hav altid dit eget navneskilt med i tasken

hvis du tør tage det på, når de andre ikke har...

11 # Teorien om 6-led.

meget er muligt, hvis du taler åbent om dit behov eller dine drømme. Du har sandsynligvis en i dit netværk der kan hjælpe dig.

25 netværksråd

Pluk 5 og prøv dem af!

12 # Planlæg hvad du VIL være kendt for hvad kommunikerer du eks. på LinkedIn?

13 # Dyrk bevidst dit eget brand mulighederne er enorme for at skabe sig et personligt brand online.

14 # Kortlæg dit netværk og dyrk det mest, der hvor potentialet er størst

15 # Lav en middags / cocktail-liste – vær gæstfri

16 # Bliv "the go to person" kommunikerer du regelmæssigt om et emne spørger folk dig pludseligt til råds

17 # Kom frem bag skærmen og bliv en aktiv digital networker, kommenter i stedet for blot at "like"

25 netværksråd

Pluk 5 og prøv dem af!

18 # Husk vær høflig og hjælpsom også on-line

giv og del uden forventning om at få noget retur. Sig tak og connect altid med en personlig invitation.

19 # Hvis din chef skal betale dit netværkskontingent

så få fastlagt formål og strategi med din deltagelse, inden du vælger netværk

20 # HUSK der findes alle typer netværk

de uformelle (børnehaven og familiefesten), de formelle (erhvervsnetværk), de faglige, de arbejdsmæssige...

21 # Lav evt. en tagline

"Dorte Møller Madsen, Social Selling Specialist." Det brander dig mere end blot dit navn.

22 # Hav et visitkort

personligt, fagligt eller begge dele

25 netværksråd

Pluk 5 og prøv dem af!

23 # Hav et on-line visitkort

fx på about.me eller som min. en god udfyldt LinkedIn profil

24 # Hold one-to-one møder

det betaler sig at kende ens netværk i dybden.

25 # Vær så præcis, at den du taler med ved

- 1) er det relevant for mig?
- 2) hvem er det interessant for i mit netværk?

Vigtigst, tænk
Pay it Forward

Jo mere du giver til dit netværk, jo mere får du igen. Bliv så vellidt og anerkendt, at dit netværk ikke kan lade være med at huske dig.

